

# PMP

## Estudio de Mercado Proveedores de la Industria Forestal Maderera

Agosto 2018

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Caracas, Venezuela - ProChile



# I. Contenido

<b>II. RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
1. Códigos y glosa arancelarios del Sistema Armonizado Chileno (SACH) .....	5
2. Código y glosa Sistema Armonizado local en país destino (Venezuela) .....	5
3. Las oportunidades del producto chileno en el mercado .....	6
3.1 Potencial forestal venezolano .....	6
3.2. Principal actor en la concesión de bosques .....	7
4. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado ....	8
5. Recomendaciones de la Oficina Comercial .....	8
6. Análisis FODA .....	9
<b>III. Acceso a Mercado .....</b>	<b>11</b>
1. Código y glosa SACH .....	11
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino .....	11
3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores .....	12
3.1. Arancel preferencial chileno.....	13
3.2. Acuerdo de Alcance Parcial de naturaleza comercial Venezuela – Colombia.....	14
3.3. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Brasil – Venezuela.....	14
4. Otros impuestos y barreras no arancelarias. ....	14
4.1. Impuesto del Valor Agregado (IVA) .....	14
4.2. Tasa por servicio de aduanas.....	14
4.3. Agente de aduanas .....	15
4.4. Transporte .....	15
4.5. Régimen tarifario de servicios portuarios .....	16
4.1. Control de cambios en Venezuela .....	17
5. Regulaciones y normativas de importación .....	18
5.1. Certificado de Origen.....	18
<b>IV. Potencial del Mercado .....</b>	<b>19</b>
1. Producción local y consumo .....	19
2. Importaciones (valor, volumen y precios promedio) del producto últimos 3 (tres) años por país.....	19
<b>V. Canales de Distribución y Actores del Mercado .....</b>	<b>23</b>
1. Identificación de los principales actores en cada canal .....	24
2. Diagramas de flujo en canales seleccionados .....	24
.....	25
3. Posicionamiento del producto en canal analizado .....	25

4. Estrategia comercial de precio.....	26
5. Política comercial de proveedores. ....	26
6. Política comercial de marcas. Marcas propias en retail .....	26
<b>VI. Consumidor/ Comprador .....</b>	<b>27</b>
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas. ....	27
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, etc.).....	27
<b>VII. Benchmarking (Competidores) y Tendencias .....</b>	<b>28</b>
1. Principales marcas en el mercado .....	28
2. Segmentación de competidores .....	28
3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado .....	28
4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado ( <i>tablas</i> comparativas e imágenes en lo posible).....	29
4.1. Precios de referencia del producto chileno.....	29
5. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales .....	29
<b>VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....</b>	<b>29</b>
<b>IX. Fuentes de información.....</b>	<b>31</b>
<b>X. Anexos.....</b>	<b>33</b>

## II. RESUMEN EJECUTIVO

En Venezuela la industria forestal maderera cuenta con un gran potencial en cuanto a recursos forestales. Según cifras oficiales del Ministerio del Poder Popular para Ecosocialismo y Aguas, el país cuenta con 400.000 áreas con potencial forestal equivalentes a 67,88 millones de hectáreas de bosques, de los cuales se estima que alrededor de 49 millones de hectáreas corresponden a bosques altos y medios con potencialidad productiva, donde el 95% son especies introducidas -en su mayoría Pino Caribe- y el 5% restante con especies autóctonas. En los últimos años, la producción de madera con valor agregado y subproductos en Venezuela ha presentado importantes tasas de crecimiento aprovechando el gran potencial forestal que posee el país.

A partir del año 2017 el Gobierno venezolano a través del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera en cooperación con la Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones – ProVenezuela (organismo homólogo a ProChile), activó un plan de desarrollo para impulsar y priorizar los diferentes sectores productivos del país con potencial de exportación como fuente alterna de generación de divisas, dentro de los cuales se encuentra el sector forestal, con el objetivo de maximizar la producción y diversificar la economía venezolana en el sector a través de la concesión de los bosques tanto a empresas del sector público como privado. No obstante, según actores relevantes del sector y representantes de aserraderos, la estrategia para maximizar la producción de maderas en rolas y posteriormente su transformación en productos con valor agregado no ha dado los resultados esperados debido a que los equipos y maquinarias que la mayoría utilizan en la actualidad se encuentran obsoletas para poder incrementar sustancialmente la producción y en muchos casos no se encuentran en las condiciones óptimas para obtener un mayor rendimiento de la producción local de productos forestales.

Se estima que en el mercado venezolano existen más de 50 aserraderos de tamaño mediano y grandes vinculados a la cadena productiva de la producción de productos madereros, incluyendo la explotación de bosques, producción destinada principalmente para consumo interno y con miras a potenciar las exportaciones, los cuales deben permanentemente evaluar proveedores extranjeros de maquinarias y equipos para esta industria, en base a las necesidades específicas y recursos de la industria usuaria, al ser prácticamente nulo el abastecimiento local del equipamiento necesario para sus procesos productivos. Según la información recopilada, el empresario venezolano dedicado a esta actividad económica no cuenta con el equipamiento necesario y suministro regular de equipos para manejar los bosques y sus líneas de producción de los aserraderos.

Por su parte, potenciales compradores venezolanos entrevistados tanto del sector privado como público, señalan que los principales países proveedores de equipos y maquinarias del sector forestal maderero son: Estados Unidos, China, Italia, Alemania y Brasil, países que en su mayoría no gozan de preferencias arancelarias con Venezuela, es por ello que en la actualidad poseen gran interés en recibir información de la oferta exportable de Chile de proveedores de la industria forestal y maderera, país que en años anteriores participó como proveedor de algunos equipos en el mercado venezolano de gran aceptación como un proveedor serio, calificado y confiable.

La principal inversión chilena establecida en el mercado corresponde al sector forestal, Masisa Venezuela, líder en el mercado y a la vez la segunda más importante y rentable inversión de Masisa en el extranjero, la cual posee toda la cadena productiva desde la explotación del bosque hasta la elaboración de productos con valor agregado para la industria del mueble y de la arquitectura de interiores, lo que demuestra una vez más la importancia y el potencial forestal que ofrece Venezuela para el desarrollo de negocios en el subsector.

El presente perfil comprende un análisis del mercado y posibles oportunidades para los proveedores de maquinarias y equipos para la industria forestal maderera venezolana, con focalización en equipos desde la cosecha hasta el aserradero. Según actores del sector, la producción venezolana de equipos para la industria forestal es prácticamente nula, por lo que resulta indispensable que el país recurra a efectuar importaciones de diversos orígenes, que en su mayoría no cuentan con beneficios arancelarios a diferencia de Chile (cero arancel en el marco del Acuerdo de Complementación Económica ACE No. 23).

## 1. Códigos y glosa arancelarios del Sistema Armonizado Chileno (SACH)

Código Arancelario	Descripción
8429.51.10	Cargadores frontales
Código Arancelario	Descripción
8461.50.90	Demás máquinas de aserrar o trocear, excepto las de control numérico.
Código Arancelario	Descripción
8431.41.30	Garras o pingas de máquinas o aparatos de las partidas de 84.26, 84.29, 84.30.
Código Arancelario	Descripción
8465.91.10	Sierras de cinta para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.
Código Arancelario	Descripción
8465.92.00	Máquinas de cepillar; máquinas de fresar o moldurar, para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.
Código Arancelario	Descripción
9027.90.00	Micrótomos; Partes y accesorios.

## 2. Código y glosa Sistema Armonizado local en país destino (Venezuela)

Código Arancelario	Descripción
842951	Cargadores frontales
Código Arancelario	Descripción
846150	Demás máquinas de aserrar o trocear
Código Arancelario	Descripción
843141	Cangilones, cucharas, cucharas de almeja, palas y garras o pinzas
Código Arancelario	Descripción
820220	Sierra de mano; hojas de cierra de cinta

Código Arancelario	Descripción
846592	Máquinas herramienta (incluidas las de clavar, grapar, encolar o ensamblar de otro modo) para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.
Código Arancelario	Descripción
902790	Micrótomos; Partes y accesorios.

### 3. Las oportunidades del producto chileno en el mercado

#### 3.1 Potencial forestal venezolano

Según estadísticas forestales, últimas cifras oficiales del Ministerio del Poder Popular para Ecosocialismo y Aguas en su informe “*Estadísticas Forestales 2009-2013*”, Venezuela dispone de 67,88 millones de hectáreas de bosques como Áreas Bajo Régimen de Administración Especial (ABRAE), de los cuales 12,84 millones de hectáreas (has) decretados como Reservas Forestales; 4,97 millones de hectáreas como Áreas Bajo Ordenación y Manejo Forestal y 3,47 millones de hectáreas como Áreas Boscosas Bajo Protección. Sumando todo el sistema de áreas resultan 21,28 millones de hectáreas para la Producción Forestal Permanente que representan el 31,34 % de la superficie total del país. Del total de bosques, se estima que alrededor de 49 millones de hectáreas corresponden a bosques altos y medios con potencialidad productiva y una favorable posición geográfica para acceder al mercado internacional. Según la misma fuente, como se podrá observar en el *Anexo No. 1*, las reservas forestales están localizadas principalmente al Sur del Orinoco en los Estados Bolívar, Amazonas, Delta Amacuro, Monagas y Barinas. A esto debemos agregar al menos 12 millones de hectáreas de tierras que no están cubiertas de bosques (sabanas, chaparrales, esteros, rastrojos, entre otros) pero que poseen indudable vocación forestal.

En el mercado venezolano, las áreas con fines productivos se definen bajo cuatro (4) figuras de protección del medio ambiente: parques nacionales, reservas forestales, plantaciones forestales y los monumentos naturales. Por su parte, las áreas con fines productivos se representan básicamente por “Áreas para la Producción Forestal Permanente” que alcanzan una superficie de 16,3 millones de has, ubicándose la mayoría de las reservas forestales en 12,84 millones de has, orientadas al mercado de la industria mecánica de la madera, cuyas plantaciones no se encuentran desarrolladas en su totalidad debido a que no poseen equipos y maquinarias en óptimas condiciones para su aprovechamiento.

La industria usuaria, en su mayoría aserraderos, deben recurrir a las importaciones con el objetivo de adquirir equipos modernos para el aprovechamiento del área dando paso a la oportunidad de que Chile se logre insertar en el mercado del sector con países como Estados Unidos, China, Italia, Alemania, Brasil quienes son los principales proveedores internacionales de Venezuela, tomando en cuenta que Chile posee un Acuerdo de Complementación Económica N°23 el cual concede cero arancel para más del 97% de las mercancías intercambiables, convirtiéndose en una ventaja y atractivo competitivo frente a otros proveedores. Cabe destacar que potenciales compradores venezolanos tanto del sector público como privado poseen en la actualidad gran interés en recibir información de la oferta exportable disponible para estos rubros provenientes de Chile, país que en años anteriores se ha posicionado en el mercado venezolano como un proveedor calificado y confiable.

A partir del 2012 se ha presentado un gran auge de la industria forestal venezolana, motivado por las condiciones naturales que ofrece el país y sus bosques, debido a las iniciativas de industrias del sector que apuestan a la producción de productos forestales en Venezuela y se encuentran en la constante búsqueda para ampliarse y modernizarse mediante la instalación de nuevas maquinarias y equipos de alta tecnología para el aserrío de madera en rolas con la finalidad de diversificar e impulsar la economía venezolana y los productos con potencial de exportación.

El Ejecutivo Nacional en la Ley Plan Patria, publicado en Gaceta Oficial No. 6.118 Extraordinaria de fecha 4/12/2013, se estableció un segundo Plan Socialista de Desarrollo Económico y Social de la Nación para el período 2013 – 2019, dentro del cual fue considerado dentro de los sectores prioritarios, el subsector forestal y maderero. Tal como lo establece su artículo 3.2.1.3 se busca “Expandir y desarrollar la producción primaria y aprovechamiento forestal del país, ampliando las plantaciones en volumen y territorialmente, e infraestructura de transformación en toda la cadena productiva, para muebles, viviendas, papel e insumos de otros procesos industriales; elevando la superficie plantada de 500 mil has a 2 millones de has, así como su transformación integral en el país y saneamiento y prevención en las superficies plantadas. Diversificar la plantación y producción forestal. Alcanzar 1.167 mil metros cúbicos de madera procesada en 2014 y los 3.160 mil m<sup>3</sup> en el 2016, estabilizándose hasta el 2019. Proyectar las capacidades para un consumo anual de 6.8 millones de m<sup>3</sup> por año para el período 2020-2030”.

En el año 2017 el Gobierno venezolano a través de la Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones – ProVenezuela, organismo adscrito al Ministerio del Poder Popular para el Comercio Exterior e Inversión Extranjera, activó un plan de acción y de desarrollo para impulsar los diferentes sectores productivos definidos como prioritarios y con potencial de exportación como fuente alterna de generación de divisas, incluyendo el sector forestal, con el objetivo de maximizar la producción con miras a la exportación y a su vez destacar los atributos de la industria forestal local para la atracción de inversiones foráneas.

### 3.2. Principal actor en la concesión de bosques

El sector forestal, se enmarca en la acción de “Maderas del Orinoco” conocida anteriormente como “Corporación Venezolana de Guayana CVG Proforca”, empresa estatal tutelada por el Ministerio del Poder Popular para Industrias, quien es el encargado de administrar las concesiones de los bosques a las empresas locales, líder en el aprovechamiento de las zonas forestales ubicadas al sur del Estado Monagas con el famoso Uverito y Estado Anzoátegui donde se asienta el no despreciable desarrollo forestal de cuatrocientas mil hectáreas aproximadamente (400.000 Ha) enfocada en plantaciones de pino Caribe, Acacia, Eucalipto y Teca convirtiéndose en el principal proveedor de materia prima para la industria, con la finalidad de gestionar un modelo de desarrollo forestal maderero en el país que permita el crecimiento del sector e incrementar la producción nacional, según información publicada por esta empresa.

Las áreas otorgadas a particulares en reservas forestales son tierras aptas para el establecimiento de plantaciones forestales con múltiples finalidades, estos lotes y áreas boscosas bajo protección a los fines de destinarlas al aprovechamiento forestal racional con base a planes técnicos denominados “Plan de Ordenación y Manejo Forestal” (Reglamento de la Ley forestal de Suelos y de Aguas). Según la ley de bosques y gestión forestal, las actividades forestales enmarcadas en este instrumento técnico se desarrollan anualmente mediante la presentación por parte del concesionario en un documento denominado Plan Anual, donde se condensan las actividades de los diferentes programas contenidos en el “Plan de Ordenación y Manejo Forestal”.

## 4. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado

- Previo a cualquier negociación, conocer el potencial forestal venezolano e información completa del sector, antecedentes disponibles en la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.
- Elaborar un plan de difusión de la oferta exportable de maquinarias y equipos para la industria forestal y maderera, que contribuya al desarrollo del sector forestal maderero en Venezuela, en función de las necesidades de los actores. Esta difusión se puede realizar con el apoyo de ProChile en Venezuela.
- Difundir la oferta exportable chilena disponible del subsector (webs) y fortalezas y las ventajas arancelarias con el ACE N°23, en comparación a los principales competidores el cual no poseen preferencias arancelarias.
- Establecer contacto con la Oficina Comercial de Chile en Venezuela para efectuar enlaces según perfil cliente/producto y efectuar contactos con potenciales compradores, base de datos actualizada y disponible en la Oficina Comercial.

## 5. Recomendaciones de la Oficina Comercial

- Realizar visitas comerciales con el objetivo de dar a conocer la oferta exportable en el sector, donde la Oficina Comercial ofrece apoyo en la coordinación de agendas de reuniones y visitas a terreno con potenciales compradores (principalmente aserraderos) para así contribuir en las negociaciones.
- Elaborar y remitir a la Oficina Comercial el profile de la empresa con información de su oferta exportable en formato digital, incluyendo presentaciones de los equipos y maquinarias para la industria forestal disponibles para su posterior difusión a posibles compradores (aserraderos) o importadores (de maquinaria y equipos).
- Al momento de cotizar es importante dar la información de manera completa y detallada con relación a los precios CIF o FOB, tiempos de entrega, formas de pago, si se incluye capacitación o kit básico de repuestos, entre otros.
- Es importante que junto con el desarrollo de equipos y maquinarias se pueda difundir si corresponden, la posibilidad de ofrecer atractivos adicionales, tales como un kit básico de repuestos, capacitación al personal del aserradero en Chile o bien visita de un representante del exportador para hacer capacitación en el aserradero local, así como también servicio post venta para dar respuesta oportuna ante cualquier requerimiento.
- Establecer contactos periódicamente con potenciales compradores interesados, especialmente aserraderos, con el objetivo de conocer las necesidades específicas de cada potencial cliente.
- Aprovechar la base de datos disponible en la Oficina Comercial y actualizada con ocasión de este PMP, de más de 50 aserraderos que existen en el mercado, muchos de ellos con planes de expansión y actualización con miras a exportar productos madereros con valor agregado, como fuente alterna de consecución de divisas.
- La Oficina Comercial de ProChile en Venezuela se encuentra a disposición para apoyar la incursión de empresas exportadoras de Chile de Equipos y Maquinarias para la industria forestal y maderera e insertarse en el mercado venezolano a través de la organización de actividades de promoción comercial.

## 6. Análisis FODA

		<b>Factores Internos</b>	
		<b>Fortalezas</b> Cero arancel en el marco del ACE N°23. Contar con el apoyo de la Oficina Comercial ProChile en Venezuela para la prospección del mercado y contactos con los principales actores del subsector, tanto del sector público como privado. Chile cuenta con un portafolio amplio de equipos y maquinarias de calidad para la industria forestal y maderera que se puede adaptar en función de las necesidades del usuario (comprador). Ubicación geográfica de Chile permite enviar productos en considerable menor plazo versus competidores internacionales en la categoría. Reconocimiento de Chile por su industria forestal de prestigio internacional, además de la seriedad del empresario chileno en las negociaciones.	<b>Debilidades</b> Desconocimiento de la oferta exportable de Chile como posible proveedor de Equipos y Maquinarias para la Industria Forestal Maderera. Desconocimiento por parte de los aserraderos de las preferencias arancelarias del ACE N° 23.
<b>Factores Externos</b>	<b>Oportunidades</b> Importantes aserraderos venezolanos han manifestado interés en ampliar y automatizar sus líneas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Remitir a la Oficina Comercial el perfil de la empresa con su respectiva oferta exportable para su</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organizar visitas comerciales con la finalidad de dar a conocer la oferta exportable de Chile en el sector.</li> </ul>

<p>productivas mediante la modernización de las plantas.</p> <p>El proceso de requisitos y autorizaciones para la importación de este tipo de equipos es sencillo debido a que no posee ningún requerimiento especial.</p> <p>Los aserraderos venezolanos están buscando mayor automatización para aumentar su producción con miras a la exportación, como fuente alterna de consecución de divisas.</p>	<p>difusión a posibles importadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Chile cuenta con la capacidad de respuesta de 1 día en cuanto a la solicitud de soporte técnico debido a la cercanía geográfica entre Venezuela y Chile, además de la alta expertise de los exportadores clientes de ProChile allegados a esta oferta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluar los precios y ventajas arancelarias existentes para posibles negociaciones y ofrecer mayor competitividad en el mercado venezolano en base a calidad/precio.</li> <li>Exaltar las cualidades de los equipos y maquinarias forestales para un mejor posicionamiento en el mercado venezolano.</li> </ul>
<p><b>Amenazas</b></p> <p>Situación actual de control cambiario. Acceso restringido de divisas oficiales.</p> <p>Competir con proveedores internacionales que cuentan con un prestigio como proveedor en el mercado venezolano debido a su trayectoria en el sector.</p> <p>Las empresas de explotación forestal no poseen plantaciones propias debido a que son propiedad del Estado administradas por “Maderas del Orinoco” que se entregan bajo concesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solicitar apoyo en la Oficina comercial ProChile para establecer contactos con potenciales compradores.</li> <li>Incentivar al posible cliente venezolano dándole a conocer las ventajas de comercialización entre ambas naciones, tomando en cuenta las preferencias arancelarias que concede el ACE N°23</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Generar confianza en los posibles compradores a través de plazos cortos de respuesta acorde a los requerimientos, además de la buena relación precio/calidad de la oferta exportable.</li> <li>Evaluar una oferta de productos acorde a las necesidades del cliente con precios competitivos, considerando que la mayoría de los otros no poseen acuerdos comerciales con Venezuela.</li> </ul>

# III. Acceso a Mercado

## 1. Código y glosa SACH

Código Arancelario	Descripción
8429.51.10	Cargadores frontales
8461.50.90	Demás máquinas de aserrar o trocear, excepto las de control numérico.
8431.41.30	Garras o pingas de máquinas o aparatos de las partidas de 84.26, 84.29, 84.30.
8465.91.10	Sierras de cinta para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.
8465.92.00	Máquinas de cepillar; máquinas de fresar o moldurar, para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.
9027.90.00	Micrótomos; Partes y accesorios.

## 2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino

Código Arancelario	Descripción
8429.51.19	Cargadores frontales
8461.50.90	Demás máquinas de aserrar o trocear
8431.41.00	Cangilones, cucharas, cucharas de almeja, palas y garras o pinzas
8202.20.00	Sierra de mano; hojas de sierra de cinta
8465.92.00	Máquinas herramienta (incluidas las de clavar, grapar, encolar o ensamblar de otro modo) para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.
8465.92.90	
9027.90.10	Micrótomos; Partes y accesorios.

### 3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores

A continuación, se presentará las siguientes tablas con la información arancelaria establecida para Chile y los principales competidores en el sector envases y empaques:

Producto	Código Arancelario	Arancel Chile*	Arancel Competidor (Estados Unidos)	Arancel Competidor (Curazao)
<b>Cargadores frontales</b>	<b>8429.51</b>	<b>0%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>

\* Acuerdo de Complementación Económica ACE N°23 entre Chile y Venezuela.

Los cargadores frontales se encuentran dentro de los productos que poseen preferencia arancelaria del 100% mediante el Acuerdo de Complementación Económica. Los principales proveedores para esta industria son: Estados Unidos y Curazao ambos con un gravamen del 14%, dando paso a una gran ventaja competitiva frente a los principales competidores.

Producto	Código Arancelario	Arancel Chile*	Arancel Competidor (Alemania)	Arancel Competidor (China)
<b>Demás máquinas de aserrar o trocear</b>	<b>8461.50</b>	<b>0%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>

\* Acuerdo de Complementación Económica ACE N°23 entre Chile y Venezuela.

Para este código entre sus principales competidores se ubican Alemania y China quienes no poseen preferencias, por lo tanto, el gravamen para las mercancías intercambiables es de 14%.

Producto	Código Arancelario	Arancel Chile*	Arancel Competidor (Estados Unidos)	Arancel Competidor **** (Colombia)
<b>Cangilones, cucharas, cucharas de almeja, palas y garras o pinzas</b>	<b>8431.41</b>	<b>0%</b>	<b>14%</b>	<b>0%</b>

\* Acuerdo de Complementación Económica ACE N°23 entre Chile y Venezuela.

\*\*\*\* Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre Colombia y Venezuela.

Este código comprende una variedad de instrumentos por lo tanto posee una fuerte demanda en el mercado venezolano, el cual Estados Unidos y Colombia se encuentran presente dentro de las estadísticas como los principales proveedores con un 14% y 0% respectivamente. Colombia mediante un Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial con Venezuela concede 0% de arancel convirtiéndose en un potencial proveedor dentro del mercado venezolano.

Producto	Código Arancelario	Arancel Chile*	Arancel Competidor (Italia)	Arancel Competidor ** (Brasil)
----------	--------------------	----------------	-----------------------------	--------------------------------

<b>Sierra de mano; hojas de sierra de cinta</b>	<b>8202.20</b>	<b>0%</b>	<b>18%</b>	<b>0%</b>
---	----------------	-----------	------------	-----------

\* Acuerdo de Complementación Económica ACE N°23 entre Chile y Venezuela.

\*\*Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE N° 69 entre Brasil y Venezuela.

Las sierras de mano cuentan con 0% de arancel para Chile y Brasil, siendo una ventaja competitiva frente a competidores como Italia quien es el principal proveedor de este código en el mercado venezolano a pesar de que posee una alícuota del 18%.

<b>Producto</b>	<b>Código Arancelario</b>	<b>Arancel Chile*</b>	<b>Arancel Competidor (EEUU)</b>	<b>Arancel Competidor (Emiratos Árabes)</b>
<b>Máquinas herramienta (incluidas las de clavar, grapar, encolar o ensamblar de otro modo) para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.</b>	<b>8465.92</b>	<b>0%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>

\* Acuerdo de Complementación Económica ACE N°23 entre Chile y Venezuela.

Este código cuenta con la ventaja competitiva del 100% de arancel preferencial por el ACE N°23 entre Venezuela y Chile, a diferencia de los principales competidores que poseen un 14% de arancel de internación para el producto.

<b>Producto</b>	<b>Código Arancelario</b>	<b>Arancel Chile*</b>	<b>Arancel Competidor (EEUU)</b>	<b>Arancel Competidor (Alemania)</b>
<b>Micrótomos; Partes y accesorios.</b>	<b>9027.90</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

\* Acuerdo de Complementación Económica ACE N°23 entre Chile y Venezuela.

Los micrótomos; Partes y accesorios es un producto utilizado como insumos e instrumentos en los diferentes sectores productivos cuya demanda es significativa y cuentan con un gravamen del 0%.

Es importante destacar que las cifras presentadas y analizadas vinculadas a los códigos arancelarios analizados, pueden incluir otras maquinarias y equipos que no necesariamente son de uso exclusivo para la industria forestal y maderera. Es por ello que se ha incluido las opiniones de importantes actores del subsector, principalmente aserraderos que han señalado las principales necesidades y países proveedores a lo largo de los años.

### 3.1. Arancel preferencial chileno

Entre Chile y Venezuela se mantiene vigente el Acuerdo de Complementación Económica Nro. 23 (ACE N° 23) desde el 1ro de julio de 1993, en el que se libera el pago de aranceles a gran parte de los productos que forman

parte del intercambio comercial entre ambos países, incluyendo los equipos y maquinaria para la industria forestal, por lo que gozan de una preferencia arancelaria del 100% para su ingreso al mercado venezolano.

### 3.2. Acuerdo de Alcance Parcial de naturaleza comercial Venezuela – Colombia.

El Acuerdo de Alcance Parcial de naturaleza Comercial N°28 fue suscrito el 28 de noviembre de 2011 entrando en vigencia el 19 de Octubre del 2012, el cual le otorga preferencia arancelaria del 100% en la mayoría de los productos importados de ambos países, incluyendo los equipos y maquinaria para la industria forestal.

### 3.3. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Brasil – Venezuela

El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre Brasil y Venezuela fue suscrito el 14 octubre 2014 mediante el Decreto N° 8.324 de 6/10/2014 el cual establece el marco jurídico e institucional de integración económica contribuyendo a la comercialización y a la libre circulación de bienes y servicios y se otorgan preferencias arancelarias a un importante universo de productos, entre ellos, incluyendo los equipos y maquinaria para la industria forestal.

Por último, aunque Venezuela posee un Acuerdo de Alcance Parcial con Perú, no se consideró en el análisis al no ser un país participante dentro de los proveedores de los códigos arancelarios involucrados.

## 4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

### 4.1. Impuesto del Valor Agregado (IVA)

Impuesto En Venezuela el Impuesto al Valor Agregado (IVA) fue fijada en doce por ciento (12%) según el Decreto Número 1.436 de 2014, con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma de la Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado (art.62).

**Para más información:** <http://declaraciones.seniat.gob.ve/ValorAgregado.pdf>

### 4.2. Tasa por servicio de aduanas

La Ley Orgánica de Aduanas establece el pago del 2% del valor CIF de la operación de importación (servicio de aduanas que paga el importador) divididos en 0,5% dirigido para el Tesoro Nacional y el otro 0,5% al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). Este pago es tramitado y pagado por el agente de aduana que represente al comprador o importador de las mercancías.

**Para más información:** [http://www.minpet.gob.ve/LEY\\_ORGANICA\\_DE\\_ADUANAS.pdf](http://www.minpet.gob.ve/LEY_ORGANICA_DE_ADUANAS.pdf)

#### 4.3. Agente de aduanas

El detalle de la factura por concepto aduanal varía respecto al tipo de mercancía, no obstante, se engloban a continuación los puntos más importantes:

<b>Comisión aduanal</b>	1% SOBRE LA BASE CIF
<b>Comisión aduanal mínima</b>	US\$ 250
<b>Costo fijo operaciones</b>	US\$ 150
<b>Costos administrativos</b>	US\$ 100
<b>Reconocimiento SENIAT</b>	US\$ 50
<b>Reconocimiento Resguardo</b>	US\$ 50
<b>Reconocimiento INSAI / SANIDAD / CADIVI</b>	US\$ 50
<b>Reconocimiento Antidrogas</b>	US\$ 50
<b>TOTAL SERVICIO DE ADUANAS</b>	<b>US\$ 700</b>
<b>Movilización de Carga</b>	1,75% del total servicio de aduana
<b>Timbres Fiscales</b>	5 U.T. (Unidades Tributarias)
<b>Caleteros en reconocimiento físico</b>	US\$ 75 C/U
<b>Caleteros en descarga en destino</b>	US\$ 75 C/U
<b>Gastos de despacho</b>	US\$ 100
<b>Transporte terrestre</b>	Según tarifa del momento

Información otorgada por la Agencia de Aduanas Reibamar C.A. Para mayor información contactar la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

#### 4.4. Transporte

Según información suministrada por la compañía naviera Hapag-Lloyd, los costos del flete marítimo en la actualidad –a modo referencial- en la ruta Chile- Cartagena (Colombia)- Venezuela son los siguientes:

Puerto de salida	Puerto de llegada	Tarifa Contenedor 20' st. (US\$)	Tarifa Contenedor 40' st. (US\$)	Tarifa Contenedor 40' HC. (US\$)	Tarifa Contenedor 40' RE (US\$)	Tiempo de Transito Estimado (Días)
San Antonio	Puerto Cabello	1.350	1.550	1.550	4.250	17
San Vicente	Puerto Cabello	1.500	1.700	1.700	-	15
San Antonio	La Guaira	1.500	1.700	1.700	-	17
San Vicente	La Guaira	1.700	1.900	1.900	4.550	15

**Nota: En cuanto al Contenedor 40' HC (High Cube): Los contenedores high cube tienen una altura de 9'6" (2,90 mts.) cuando los contenedores estándar tienen 8'6" (2,591).**

En las tarifas mencionadas anteriormente están incluidos los siguientes gastos:

- **Bunker Charge:** Cargos por combustible.
- **Panamá Canal Charge:** Cargos aplicables a mercancías en tránsito a través del Canal de Panamá.
- **Carrier Security Fee:** Cargos de seguridad que se cobra en los puertos.
- **Terminal Handling Charge Origin:** Cargos por manipulación en terminal de origen.
- **Contenedor 40' HC (High Cube):** Los contenedores high cube tienen una altura de 9'6" (2,90 mts.) cuando los contenedores estándar tienen 8'6" (2,591).

A menos que se especifique lo contrario, todas las tarifas están sujetas a recargos validados en el momento del envío. Los recargos actualmente aplicables son:

- **Recargos de Exportación:**
- **Gate Reservation Origin (Reservación de la puerta):** CLP 52.000
- **Recargos de Importación:**
- **POD (Re-positioning):** Reposicionamiento de 280 US\$
- **THD (Terminal Handling Charges Destination):** Gastos de manipulación en terminal de destino de 105 US\$.
- **MTD (Document Fee):** Gastos por cada conocimiento de embarque (Bill of Lading) 50 US\$.

Las llegadas de los buques por el Puerto de La Guaira son semanales y por Puerto Cabello son cada 15 días.

Para más información contactar la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

#### 4.5. Régimen tarifario de servicios portuarios

La gestión portuaria del país se encuentra a cargo de BOLIVARIANA DE PUERTOS (BOLIPUERTOS), S.A., que está adscrita al Ministerio del Poder Popular para Transporte Acuático y Aéreo, la cual tiene por objeto gestionar, acondicionar, administrar, desarrollar, mantener, conservar y aprovechar los bienes y servicios que comprenden la infraestructura portuaria. Esto incluye las operaciones que realicen tanto personas naturales como jurídicas.

Las personas naturales o jurídicas usuarias de los servicios portuarios (servicios a la carga y servicio al buque) deberán pagar las tarifas correspondientes antes de proceder a retirar definitivamente la carga ubicada dentro del recinto portuario, con excepción de aquellos créditos que sean concedidos por la autoridad facultada para ello.

En la Gaceta Oficial No. 41.227 de fecha del viernes 1 de septiembre del 2017/ se podrá consultar el Régimen Tarifario de Servicios Portuarios sobre los siguientes servicios portuarios: 1. Servicios en Muelle (SM). 2. Servicios en la Terminal Especializada de Contenedores (STEC) 3. Servicios en Almacenes, Patios y Silos (SAPS). 4. Servicios de Suministros (SS). 5. Otros Servicios (OS).

**Para más información y detalle:** [https://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/Gaceta\\_Oficial\\_01\\_09\\_17\\_num\\_41227.pdf](https://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/Gaceta_Oficial_01_09_17_num_41227.pdf)

Las personas naturales o jurídicas usuarias de los servicios portuarios (servicios a la carga y servicio al buque) deberán pagar las tarifas correspondientes antes de proceder a retirar definitivamente la carga ubicada dentro del recinto portuario, con excepción de aquellos créditos que sean concedidos por la autoridad facultada

para ello y las mismas serán expresadas y pagadas en dólar DICOM, de acuerdo con la última subasta realizada en Venezuela. Para consultar la Gaceta Oficial de Régimen Tarifario de Servicios Portuarios con fecha del viernes 1 de septiembre del 2017:

**Para más información, consultar aquí:**

[https://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/Gaceta Oficial 01 09 17 num 41227.pdf](https://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/Gaceta%20Oficial%2001%2009%2017%20num%2041227.pdf)

**Nota:** Todos los cálculos de derechos, impuestos, tasas, aranceles y base imponible de las importaciones, se deben realizar en su equivalente en la moneda nacional (Bolívares) calculados a la última subasta del sistema cambiario DICOM vigente. Para cualquier otro tipo de cálculo que le sea aplicable, el monto actual de la Unidad Tributaria UT vigente (actualmente Bs. 1.200).

Por lo general, los importadores cuentan con sus agentes de aduana de confianza para la gestión y seguimiento de todos los trámites y documentos involucrados al proceso de importación.

#### 4.1. Control de cambios en Venezuela

Otro elemento importante en la política comercial venezolana lo constituye el Régimen de Control de Cambios que centraliza la compra y venta de divisas sobre la base de tipos de cambios establecidos por la autoridad. Desde el año 2003, en Venezuela rige un sistema de control de cambios de divisas que centraliza la compra y venta de monedas extranjeras. A lo largo de estos 15 años de vigencia del control cambiario en el mercado venezolano, las autoridades cambiarias han puesto en marcha distintos mecanismos controlados de adquisición de divisas, no sólo para dirigir/administrar, sino también para tratar de captar flujos alternos de ingresos en divisas para el país por intermedio de las exportaciones, donde el Estado se encarga de efectuar asignaciones a actores públicos o privados para nuevas compras según las necesidades del mercado determinadas por la autoridad, que a lo largo del tiempo ha ido variando en función del criterio de la autoridad, con foco en alimentos de primera necesidad, insumos médicos / medicamentos así como también materias primas, equipos o insumos necesarios para incentivar la producción nacional.

En este contexto, mediante Gaceta Oficial No. 41.329 de fecha 26 de enero de 2018, entró en vigencia un nuevo sistema cambiario por intermedio del Convenio Cambiario No. 39, por medio del cual se deroga el Tipo de Cambio Protegido DIPRO que estuvo en vigencia desde el mes de marzo del año 2016 para la importación de bienes esenciales e importaciones gubernamentales a un tipo de cambio preferencial de Bolívares 10 por dólar y se introducen modificaciones al Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado, DICOM bajo similar esquema de subastas, así como también se dictan las normas que regirán las operaciones en moneda extranjera en el Sistema Financiero Nacional.

Con las modificaciones publicadas en el mes de enero del presente año 2018, el Ejecutivo busca captar capitales privados que se encuentran fuera del país para el desarrollo productivo del país y a la vez alimentar el Sistema de subastas disponible para el sector privado, considerando ofertas públicas, privadas y remesas.

El pasado 5 de febrero de 2018 el Banco Central de Venezuela anunció la nueva tasa que entrará en vigencia para el Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado (DICOM), establecido en Bolívares 30.987 por euro a partir de esa fecha. Al cierre del mes de junio de 2018, se han realizado veinte (20) subastas, abiertas tanto para personas naturales como jurídicas y según la información publicada por el Banco Central de Venezuela-BCV, se señala que el

tipo de cambio cerró en Bolívares 134.262,50 por Euro. Este tipo de cambio equivale a Bs. 115.000 por dólar. Más información, consultar el siguiente enlace [www.dicom.gob.ve](http://www.dicom.gob.ve)

Por su parte empresas consultoras en materia económica han señalado que sigue siendo muy insuficiente la disponibilidad de divisas -por intermedio del Sistema DICOM- para atender las necesidades de la economía, especialmente en materia de importaciones.

Si bien el tema de la dificultad de acceso a las divisas se mantiene en la agenda de los exportadores chilenos al mercado e importadores venezolanos derivado del control de cambios imperante en Venezuela desde el año 2003, en la práctica, los actores privados siguen analizando posibilidades para hacer negocios con proveedores extranjeros -incluyendo de Chile- en función de las necesidades para los procesos productivos y/u oportunidades comerciales que se visualizan, mediante la búsqueda de fórmulas alternas de prepagos con recursos propios en el exterior; mediante filiales en el extranjero; con divisas generadas producto de las exportaciones o por intermedio de la contratación de un bróker que realice la gestión de cotización, gestión de compra, prepagos del producto, proceso de importación y nacionalización del producto extranjero requerido, para la posterior venta en moneda local (Bolívares) al cliente final, sin la dependencia de los mecanismos cambiarios gubernamentales que estuviesen vigentes.

Marco Legal normas que rigen la operación de divisas en el sistema financiero nacional:

Convenio Cambiario N° 39: <https://www.dicom.gob.ve/2018/documentos/convenio-cambiario-no-39/>

Gaceta Oficial N° 41.329 del 26 de enero de 2018 y correcciones en Gaceta Oficial No. 41.340 de fecha 14 de Febrero de 2018. <http://www.tsj.gob.ve/gaceta-oficial>

Nota: Para asesoría en materia cambiaria, actualización de información sobre disposiciones, reglamentos y decretos, tipos de cambio y formas de pago aplicables según el producto involucrado y modalidades disponibles, se sugiere contactar a la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela [venezuela.caracas@prochile.gob.cl](mailto:venezuela.caracas@prochile.gob.cl)

## 5. Regulaciones y normativas de importación

### 5.1. Certificado de Origen

Las mercancías deben venir acompañadas por el Certificado de Origen emitido por la autoridad chilena competente, para de esta manera poder gozar de las preferencias arancelarias establecidas en el Acuerdo de Complementación Económica N° 23 Chile-Venezuela. Las normas de origen entre Venezuela y Chile se basan desde la suscripción de este Acuerdo en la Resolución N° 252 de ALADI.

Para mayor información, consultar aquí: <http://www.aladi.org/CertificadodeOrigen.pdf>

# IV. Potencial del Mercado

## 1. Producción local y consumo

En Venezuela la industria forestal maderera cuenta con un gran potencial en cuanto a recursos forestales ocupando el cuarto lugar en plantaciones en América del Sur con 400.000 has donde el 95% son especies introducidas en su mayoría Pino Caribe y el 5% restante con especies autóctonas, no obstante no se ha logrado definir la estrategia que permita generar un crecimiento económico significativo del subsector, debido a que la producción es reducida si se considera el potencial forestal venezolano.

Las empresas derivadas del subsector deben recurrir al arrendamiento de equipos y maquinarias para poder trabajar la madera, debido a que no tienen la capacidad en cuanto a maquinarias y equipos para manejar los bosques y procesar el producto. A pesar de ser una alternativa viable genera mayores gastos de producción a largo plazo. Por esta razón, la industria del sector requiere modernizar, automatizar y ampliar sus líneas de producción para un mayor aprovechamiento de las plantaciones para la producción de productos madereros de valor agregado para atender el mercado interno y también con miras a las exportaciones, como fuente alterna de generación de divisas.

Según aserraderos entrevistados la oferta local de equipos y maquinarias para la industria forestal es nula, por ello deben recurrir a efectuar importaciones de varios orígenes, siendo los más relevantes, Estados Unidos, China, Italia, Alemania y Brasil en búsqueda del equipamiento necesario para el manejo de los bosques y la transformación de la madera.

## 2. Importaciones (valor, volumen y precios promedio) del producto últimos 3 (tres) años por país

País	Importación de Venezuela Sub partida 8429.51					
	Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal					
	2015		2016		2017	
	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)
Estados Unidos	10.807.013	2.017.674	23.459.959	1.363.421	2.987.815	414.976
Curazao	577.929	32.326	0	0	774.729	45.806
Panamá	10.975.179	650.862	1.314.656	144.318	678.778	295.113
China	10.767.787	1.535.741	709.773	90.417	669.792	69.115
México	0	0	0	0	183.237	10.162
República de Corea	1.255.847	189.650	0	0	121.905	18.440
Colombia	64.954	8.000	0	0	14.644	12.880

Portugal	416.425	91.524	2.318.066	209.239	0	0
España	225.564	32.655	156.452	45.000	0	0
Subtotal principales Países (8/18)	34.865.134	4.525.777	27.802.454	1.807.395	5.430.900	866.492
Total Importación Anual	38.871.259	4.850.288	34.213.370	2.246.437	5.430.900	866.492

Fuente: Penta Transaction

Las importaciones venezolanas referentes al código de cargadores frontales muestran que Estados Unidos y China se han posicionado como proveedores del sector en el mercado venezolano durante los últimos 3 años. No obstante, para los años 2015, 2016 y 2017 los líderes del mercado venezolano para este producto han sido Panamá y Estados Unidos en los últimos dos años respectivamente otorgándoles confiabilidad y seguridad frente a otros competidores. Adicionalmente podemos observar que al pasar de los años las importaciones disminuyendo en un 12% y 86% aproximadamente.

País	Importación de Venezuela Sub partida 8461.50					
	Máquinas de aserrar o trocear					
	2015		2016		2017	
	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)
Alemania	14.883	809	0	0	253.664	14.520
China	406.174	70.328	155.072	37.979	78.215	20.955
Estados Unidos	91.779	8.767	49.870	936	5.097	1.101
Colombia	0	0	8.901	11.262	1.974	496
Italia	21.830	2.529	1.975.404	66.400	840	200
Subtotal principales Países (5/12)	512.836	82.433	2.189.247	116.577	339.790	37.272
Total Importación Anual	765.647	120.865	2.194.078	116.677	339.790	37.272

Fuente: Penta Transaction

Las importaciones del país vinculadas al código arancelario de máquinas de aserrar o trocear han variado significativamente en los últimos 3 años, donde en el 2017 se logró una participación importante por parte de Italia alzándose como el mayor proveedor de máquinas de aserrar y trocear en el mercado venezolano, no obstante, en las estadísticas se observa que a pesar de las variaciones en el mercado los países: Italia, Estados Unidos y China han participado dentro de los principales proveedores en el mercado venezolano. Para el último año se observa un decrecimiento de las importaciones, sin embargo, participaron una gran variedad de proveedores en las importaciones del producto.

País	Importación de Venezuela Sub partida 8431.41					
	Cangilones, cucharas, cucharas de almeja, palas y garras o pinzas					
	2015		2016		2017	
	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)
Estados Unidos	2.017.512	224.370	340.926	94.946	215.752	21.661
Colombia	286.667	1.482	0	0	203.867	56.070
China	248.875	14.296	60.726	12.730	129.426	12.143
Perú	0	0	0	0	84.000	1.550
Japón	0	0	0	0	55.314	2.184
Panamá	0	0	1.200	2.902	26.756	11.958
Brasil	0	0	1.456	885	8.399	385
Italia	2.454	96	69.195	6.627	3.872	127
España	26.415	3.394	11.921	3.500	0	0
Subtotal principales Países (9/18)	2.581.923	243.638	485.424	121.590	727.386	106.078
Total Importación Anual	2.778.612	278.757	762.770	166.902	728.816	106.199

Fuente: Penta Transaction

Las estadísticas de las importaciones para este código arrojaron que Estados Unidos es líder en el mercado venezolano, actuando como principal proveedor de este producto para los últimos tres años. También, se logró observar que para el año 2016 y 2017 las importaciones disminuyeron en relación con el año 2015 donde el total importado anual en términos de dólares se ubicaba en más de dos millones de \$. Para los años 2016 y 2017 las importaciones se mantuvieron relativamente. No obstante, dado que la partida 8431.41 es amplia, los productos contenidos en él pueden no estar relacionados al sector estudiado en este perfil de mercado.

País	Importación de Venezuela Sub partida 8202.20					
	Sierra de mano; hojas de sierra de cinta					
	2015		2016		2017	
	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)
Italia	5.775	759	45.179	3.132	139.416	9.611
Brasil	118.341	5.694	252.176	14.571	123.759	8.458
República Dominicana	275.780	14.137	124.062	8.341	121.169	11.848
Suecia	33.497	1.312	33.855	1.512	16.577	977
Estados Unidos	176.594	5.517	74.233	2.371	15.670	1.184
Alemania	79.410	2.609	86.055	1.208	12.234	562
España	13.002	58	18.404	839	2.721	171
Panamá	31.634	100	134	26	8	12

Subtotal principales Países (8/15)	734.033	30.186	634.098	28.868	431.554	32.823
Total Importación Anual	833.319	53.287	635.566	32.402	431.598	32.825

Fuente: Penta Transaction

En cuanto a las sierras de mano vinculadas al código arancelario analizado, se observa que las importaciones disminuyeron progresivamente en cuanto a valor CIF a diferencia del Volumen que para los años 2016 y 2017 se manejaron cifras parecidas en cuanto a kg brutos, esto se debe a que otros países lograron insertarse en el mercado venezolano mediante ofreciendo mejores precios versus volumen, como se refleja en la tabla, donde República Dominicana en el 2015 liderando el mercado venezolano como principal proveedor, posteriormente en el 2016 es desplazado por Brasil y en el 2017 se alza Italia posicionándose como el principal proveedor de sierras.

País	Importación de Venezuela Sub partida 8465.92					
	Máquinas herramienta (incluidas las de clavar, grapar, encolar o ensamblar de otro modo) para trabajar madera, corcho, hueso, caucho endurecido, plástico rígido o materias duras similares.					
	2015		2016		2017	
	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)
Estados Unidos	14.825	11.060	43.816	16.163	121.125	3.894
Emiratos Árabes Unidos	0	0	0	0	14.818	1.549
Italia	26.967	3.572	69.749	12.182	9.240	400
España	351	28	0	0	1.757	1.260
China	72.707	7.876	15.225	731	0	0
Subtotal principales Países (5/11)	114.850	22.536	128.790	29.076	146.940	7.103
Total Importación Anual	121.212	23.071	137.693	39.360	146.940	7.103

Fuente: Penta Transaction

En las importaciones referentes al código de herramientas para trabajar la madera los países líderes en el mercado venezolano son: Estados Unidos e Italia en los últimos 3 años han logrado posicionarse como los principales proveedores de este código. Sin embargo, se logra observar que los valores CIF expresados en dólares no tienen una variación significativa a diferencia de los volúmenes que disminuyeron significativamente al paso de los años.

País	Importación de Venezuela Sub partida 9027.90					
	Micrótomos; Partes y accesorios					
	2015		2016		2017	
	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)	Valor CIF (\$)	Volumen (Kg. Brutos)
Estados Unidos	4.217.505	121.305	3.620.837	12.641	2.775.607	25.182
Alemania	365.458	2.769	49.935	418	68.470	886
Suiza	289.104	30.370	49.380	55	37.917	19
Reino Unido	54.920	519	123.461	300	28.838	14
Japón	128.956	106	28.490	67	22.656	111
Dinamarca	0	0	0	0	20.079	44
China	70.526	5.606	145.118	3.911	10.424	548
Francia	82.063	991	3.721	2	7.190	4
España	36.771	316	32.129	131	6.473	243
Italia	626.527	90.977	278.521	2.674	465	23
Subtotal principales Países (8/30)	745.361	252.440	314.371	20.144	2.978.119	27.074
Total Importación Anual	7.934.326	276.452	4.748.508	39.815	3.004.782	27.972

Fuente: Penta Transaction

Las importaciones de Micrótomos; Partes y Accesorios nos permiten identificar que en los últimos tres años Estados Unidos es el principal proveedor de este código arancelario. Adicionalmente, se logra observar la participación de los diferentes países en las importaciones anuales del mercado venezolano. En los últimos 3 años los volúmenes expresados en Kg brutos disminuyeron significativamente en relación con su valor CIF. No obstante, dado que la partida 9027.90 es amplia los productos contenidos en él pueden no estar relacionado al sector estudiado en este perfil de mercado.

Tal como se ha señalado, los códigos arancelarios indicados pueden considerar también dentro de los usos de otras industrias no vinculadas al sector forestal maderero. Por otra parte, de acuerdo con información recopilada a través de entrevistas de opinión calificada, los principales países proveedores de equipos y maquinarias del sector forestal maderero son: Estados Unidos, China, Italia, Alemania y Brasil, países que en su mayoría no poseen preferencias arancelarias con Venezuela.

## V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

## 1. Identificación de los principales actores en cada canal

Entre los principales actores del mercado Venezuela cuenta con distribuidores, prestadores de servicios de arrendamiento y empresas de representaciones (Bróker) de equipos y maquinarias para la industria forestal maderera. El primero comercializa equipos tanto usados como nuevos, con más de 90 años presente en el mercado venezolano, apostando a la diversificación económica del país y brindando apoyo al desarrollo de la producción nacional del sector forestal. Sin embargo, este canal de distribución de unas pocas empresas dedicadas a la importación/distribución maneja un portafolio no muy amplio de productos, ofreciendo cinco máquinas destinadas al sector forestal, las cuales funcionan únicamente para el transporte y soporte de los troncos destinado al proceso de la cosecha. En consecuencia, las empresas aserradoras deben recurrir a importaciones para adquirir las máquinas necesarias para transformar la materia prima.

Además, en Venezuela las industrias forestales madereras cuentan con una empresa prestadora de servicios de arrendamiento de equipos y maquinarias para la industria forestal, con más de 12 años en el mercado a disposición de las industrias de gran escala del subsector, cuyas actividades se extienden desde la cosecha y explotación de los bosques hasta el transporte de las rolas y transformación de la madera, apoyando el crecimiento del subsector. Otro de los actores se encuentra el denominado Bróker o Representante, que realiza el enlace entre el oferente y el demandante y presta el apoyo necesario para llevar adelante las negociaciones y en otros casos funcionan como el apoyo post venta representante del proveedor.

El más importante todos los actores en la cadena son los aserraderos, que serían la industria usuaria y comprador directo de equipos y maquinarias en función de sus necesidades específicas, En ese sentido, por lo general, este perfil de cliente usuario final gestiona directamente el proceso de negociaciones comerciales con el exportador, para la adquisición de estos equipos y maquinarias de calidad bien sea en partes específicas o completas dependiendo de las necesidades del aserradero.

## 2. Diagramas de flujo en canales seleccionados

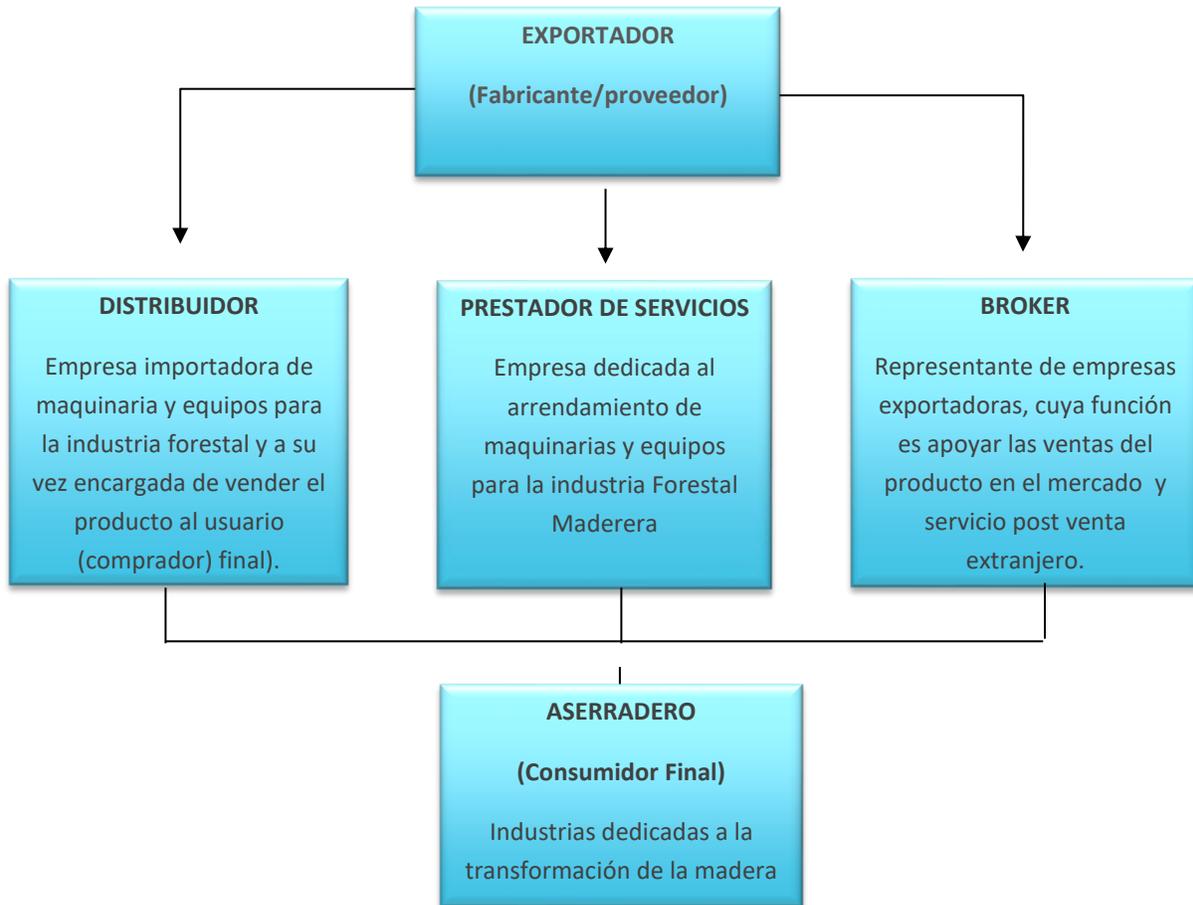
Según entrevistas de opinión calificada existen varios canales de distribución del producto, el primero es el canal ideal sin ningún tipo de intermediarios, el cual el cliente usuario gestiona directamente la negociación con el exportador.

Diagrama N°1



En el segundo diagrama podemos observar que entre el exportador e importador existen otros actores que intervienen en la relación comercial, donde se pueden presentar como: Distribuidor, prestador de servicios de arrendamiento y/o bróker.

Diagrama N°2



### 3. Posicionamiento del producto en canal analizado

Los equipos y maquinarias para la Industria Forestal Maderera tienen participación en los canales de distribución analizados, en épocas específicas dependiendo de la vida útil de la mercancía cuya duración es de 5 a 10 años, cumpliendo con el mantenimiento y soporte correspondiente. En el caso contrario, los equipos pueden tener un período menor de duración al estimado. En consecuencia, las importaciones de equipos y maquinarias para la industria forestal maderera incrementarán debido a que son un factor crítico dentro de la producción y transformación de la madera.

Las importaciones dependerán de la calidad, versatilidad, potencia, velocidad, capacidad y factores de automatización y adaptación en una planta además dependiendo del tamaño de las empresas usuarias (comprador), debido a que una empresa de gran escala posee mayor producción y poseen mayores recursos para invertir en la automatización y modernización de la empresa con equipos de alta tecnología. Es importante

mencionar que la demanda depende de la vida útil del equipo y la producción de cada industria del sector forestal-maderero.

El servicio proporcionado por los proveedores de arrendamiento de maquinarias y equipos para la industria forestal maderera dependerá del uso y la calidad del equipo debido a que el servicio de alquiler posee gran demanda sobre todo por empresas de gran escala que no cuentan con la capacidad de equipos y maquinarias para cubrir la producción en su totalidad, en consecuencia, deben recurrir al alquiler de estos productos.

#### **4. Estrategia comercial de precio.**

La estrategia comercial de precios está vinculada con la relación precio-calidad de los equipos y maquinarias para la industria forestal, en virtud de factores como automatización, flexibilidad, soporte, proyectos llave en mano, adaptaciones para modernizar una planta, capacidad de repuesta en soporte, mantenimiento, monitoreo y kits de repuestos básicos. En este sentido, la importación de los equipos y maquinarias considerando las necesidades de los aserraderos venezolanos puede llegar incluso a largo plazo ser más económico y conveniente que el uso del servicio de arrendamiento de equipos y maquinarias forestales.

#### **5. Política comercial de proveedores.**

De acuerdo con actores del sector, no existe una política comercial definida para las operaciones comerciales entre proveedores de equipos y maquinarias para la industria forestal maderera, pues todo irá en función del producto involucrado y las necesidades específicas del aserradero. No obstante, de acuerdo a información proporcionada por exportadores de Chile en el subsector, se cuenta con una política comercial de capacitación de operarios, instalación y soporte remoto para los equipos en un período de 3 meses, lo que puede ser un interesante atractivo para posibles compradores venezolanos.

Adicionalmente, por la información suministrada por actores entrevistados dependiendo de la confiabilidad y trayectoria comercial del comprador, existe la posibilidad de acordar una modalidad de pago conveniente para ambos. Cabe destacar que las empresas exportadoras ofrecen garantía de 12 a 18 meses dependiendo del producto y a su vez un set de repuestos básicos con la maquinaria el cual es más económico en términos logísticos para el importador.

#### **6. Política comercial de marcas. Marcas propias en retail**

Al ser los equipos y maquinarias para uso industrial a la medida del cliente o industria usuaria, no existen políticas comerciales aplicadas a marcas propias en retail.

# VI. Consumidor/ Comprador

## 1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

De acuerdo con la información recopilada a través de entrevistas de opinión calificada las industrias del sector se encuentran interesadas en modernizar y ampliar sus empresas mediante la instalación de nuevas maquinarias y equipos de alta tecnología para el aserrío de madera en rolas destinado a la transformación de la madera con valor agregado. El interés común de las empresas venezolanas es en cuanto a la adquisición de nuevos equipos y maquinarias para la industria forestal maderera con el fin de incrementar la producción significativamente para satisfacer las necesidades locales y a su vez promover las exportaciones no tradicionales conquistando mercados internacionales con productos nacionales para autoabastecerse de divisas para la compra de materias primas y equipos necesarios para sus procesos productivos. Del mismo modo, los empresarios muestran gran interés en diversificar e impulsar los sectores productivos otorgándole mayor participación al sector forestal maderero para convertirlo en uno de los motores principales de la economía venezolana.

## 2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, etc.)

Según opiniones de actores relevantes en el mercado a la hora de importar los indicadores claves en las decisiones de compra son: la relación precio-calidad, el costo del flete, las políticas comerciales, suministro de kit de repuestos, capacitación y servicio post venta, por lo que generalmente, los importadores estudian las ventajas y beneficios que ofrecen cada proveedor antes de concretar la negociación. El mayor atractivo para los usuarios son equipos y maquinarias de calidad que cuenten con factores de automatización y adaptación a las plantas de producción, que logren cubrir las expectativas de calidad en el consumidor y adicionalmente apoyarse de políticas comerciales y acuerdos bilaterales como el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N°23) entre Chile y Venezuela que proporcione mayores ventajas competitivas frente a otros potenciales proveedores.

Además, los posibles compradores (aserraderos) para su selección de proveedores estudian los mercados internacionales en base aquellos que cuenten con mayor prestigio y trayectoria en el sector, es por ello que en su mayoría los equipos y maquinarias son derivados de proveedores como Estados Unidos, China, Italia, Alemania y Brasil quienes se encuentran consolidados en el mercado venezolano del subsector.

# VII. Benchmarking (Competidores) y Tendencias

## 1. Principales marcas en el mercado

En Venezuela las principales marcas mencionadas por actores del sector, referente a equipos y maquinarias para la industria forestal maderera son: John Deere debido a que cuentan distribuidores oficiales de la marca con sede en Venezuela; Caterpillar marca comercial que cuenta con una empresa distribuidora en el país, equipos y maquinarias Primultini de origen italiano y otras diferentes marcas de origen americano, chino y alemán para todo el proceso de carga y cosecha. Adicionalmente, aserraderos venezolanos entrevistados muestran gran interés en adquirir algunos secadores y aserraderos completos de origen chileno debido a que cumplen estándares de calidad que generan confianza al comprador dando paso a próximas negociaciones del producto, además de las mencionadas preferencias arancelarias.

## 2. Segmentación de competidores

En Venezuela, no existe segmentación de competidores debido a que son proyectos llave en mano o específicos que dependen directamente de las necesidades y recursos de la industria usuaria, esto se debe a que solo grandes proyectos de aserrío muestran interés en automatizar completamente con equipos de alta tecnología sus líneas de producción, considerando que en Venezuela la mano de obra es económica y de calidad.

## 3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado

En el estudio realizado para los equipos y maquinarias para la Industria forestal maderera se evidencia que los principales proveedores actuales del sector a pesar de que no cuentan con un acuerdo bilateral ofrecen equipos y maquinarias de calidad juntamente con un kit de repuestos básicos a precios accesibles como estrategia para insertarse en este segmento del mercado. Adicionalmente, estos países exportadores se reconocen como potenciales proveedores del sector dentro del mercado venezolano debido a que se mantienen en el mercado con operaciones comerciales de prestigio el cual les concede cierta reputación positiva que genera en el comprador confianza.

## 4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (*tablas comparativas e imágenes en lo posible*).

### 4.1. Precios de referencia del producto chileno

<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>
<i>Reaserradoras horizontales</i>	50.000
<i>Aserradero de 4 sierras</i>	400.000
<i>Aserradero completo (4.000m<sup>3</sup>)</i>	1.500.000
<i>Aserradero completo (6.000m<sup>3</sup>)</i>	2.250.000
<i>Aserradero completo (8.000m<sup>3</sup>)</i>	3.000.000

Montos expresados en Dólares (USD)

#### Observaciones:

- Precios referenciales suministrados por un exportador chileno que años atrás ha cotizado equipos para el mercado venezolano.
- Debido al importante retraso en la modernización y actualización de equipamiento por parte de aserraderos locales, no fue posible acceder a información sobre precios referenciales actualizados de equipos adquiridos en otros orígenes.

Para más información de tipos de cambio aplicables y su actualización, consultar la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

## 5. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales

No se observaron campañas publicitarias en Venezuela alusivas al sector de equipos y maquinarias para la industria forestal maderera.

# VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Según opiniones de actores calificados Venezuela cuenta con un sector forestal con un gran potencial con más de 67 millones de hectáreas, el cual no se encuentran desarrolladas en su mayoría, debido a que son administradas únicamente por el Estado y a su vez no poseen los equipos y maquinarias adecuadas para la explotación de los bosques y posteriormente para la transformación de la madera, por esta razón la mayoría de los aserraderos venezolanos manifiestan su interés en realizar un proyecto de modernización y ampliación de sus líneas

productivas, con la finalidad de tener una mayor producción que logre satisfacer las necesidades locales y a su vez permita que las empresas exporten sus productos de valor agregado como fuente alterna de consecución de divisas.

Cabe destacar que en Venezuela el principal actor en la administración de las concesiones de los bosques es una organización denominada “Maderas del Orinoco” conocida anteriormente como “CVG Proforca” empresa estatal encargada de la administración y control de las plantaciones forestales, enmarcada en un plan socialista con el objeto de garantizar la participación de todos los sectores tanto públicos como privados.

A pesar de la difícil situación para adquirir divisas ya que se encuentran controladas por parte del estado, el sector forestal maderero sigue apostando al país promoviendo esta industria como un pilar fundamental para la diversificación de la economía venezolana, dando paso a una oportunidad para que los productos chilenos puedan insertarse en el mercado venezolano aprovechando las ventajas del Acuerdo de Complementación Económica N°23 el cual concede 0% de arancel a más del 97% de las mercancías intercambiables incluyendo a los equipos y maquinarias destinados al sector forestal maderero.

El sector forestal maderero cuenta con el apoyo gubernamental para el impulso del sector, mediante un plan para incrementar la producción de madera con valor agregado para abastecer las necesidades nacionales e insertarse en mercados internacionales.

Entre los actores relevantes para el mercado de equipos y maquinarias de la Industria Forestal Maderera tenemos:

- **Masisa Venezuela** empresa de origen chileno líder en la producción y comercialización de tableros de madera en Venezuela única empresa que cuenta con plantaciones propias, con foco en diseño y valor agregado, ubicándose en la segunda mayor compañía en términos de capacidad productiva en Latinoamérica vinculada al sector forestal. Masisa Venezuela es de las más importantes inversiones del holding en América Latina y en el mercado venezolano cuenta con toda la cadena productiva y con un amplio mix de productos para las industrias del mueble y de la arquitectura de interiores, los cuales son elaborados siguiendo estrictos controles de calidad y altos estándares ambientales y sociales.

Para más información: <http://www.masisa.com/ven/>

- **Maderas del Orinoco** empresa estatal líder en el aprovechamiento de las plantaciones forestales cuya función es administrar y controlar las áreas productivas del territorio venezolano, ubicándose como el principal proveedor de materia prima de empresas venezolanas, contribuyendo a la diversificación de la producción nacional y a la transformación de la madera con valor agregado.

Para más información: <http://www.maderasdelorinoco.gob.ve/>

- **Aserradero Covemat** empresa con más de 25 años de experiencia en el sector forestal maderero reconocida por fabricación paletas de madera, vigas y cuarterones para la construcción y machihembrado de calidad dedicada a la explotación, transformación, comercialización, compra y venta al mayor y al detal de la madera, con un importante crecimiento en el sector por su calidad en cuanto a servicios y productos.

Para más información: <https://www.covemat.com.ve/>

- **Forestal Soledad (Propulso C.A)** organización orientada a la generación de bienes derivados de la madera de pino Caribe con más de 28 años en el sector forestal maderero, líder en la producción de tableros de

fibra de madera de alta densidad internacionalmente conocido como “High Density Fiberboard (HDF)” siendo la única planta en Venezuela que fabrique este producto.

Para más información: <http://forestalsoledad.com/home>

- **Aserradero Taguanes** empresa dedicada a la transformación de la madera con valor agregado, destacada por su amplia capacidad de responder a las necesidades del cliente usuario, sobre todo por la facilidad para crear productos en medidas estándares o personalizadas en volumen y escuadría en madera para embalaje, paletas destinada a la industria, machihembrado entre otros derivados.

Para más información: <http://www.aserraderotaguanes.com/>

- **Trillium** Forestal mediana empresa bajo la tutela del Estado con gran potencial en el sector forestal dedicada a la elaboración de maderas aserradas, machihembrado y molduras varias en pino Caribe.
- **Fapco** Empresa de capitales chilenos proveedores de servicio de arrendamiento de equipos y maquinarias para la industria forestal de origen chilena con más de 12 años de servicio exclusivo a la empresa pionera del sector forestal “Masisa Venezuela”, ocupándose de todo el proceso productivo de la madera desde el sector forestal con la cosecha pasando por la explotación, transporte de la madera en rolas hasta el la transformación de la madera con valor agregado brindando soporte a proyectos y servicios operativos.
- **Consorcio de Gestión Venequip** distribuidores autorizados de equipos y maquinaria pesada CAT para la cosecha, suministros de repuestos, servicios de mantenimiento y reparación, entrenamiento para la operación del equipo y asesoría técnica especializada de los equipos que se distribuyen.

Para más información: <http://www.venequip.com/>

La Oficina Comercial de la Embajada de Chile (ProChile) posee un listado de agremiados a la Asociación Nacional de Industriales del Pino (ANIP) con más de 50 aserraderos del sector forestal-maderero registrados en la base de datos, para más información comunicarse directamente con la Oficina Comercial ProChile en Venezuela.

## IX. Fuentes de información

- Food and Agriculture Organization of the United Nations: <http://www.fao.org>
- Asociación Latinoamericana de Integración: <http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>
- Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología, y Reglamentos Técnicos (SENCAMER). <http://www.sencamer.gob.ve/>
- Estadísticas de Comercio Exterior online (Penta Transaction) : [http://www.v4.penta-transaction.com/telematica\\_v4/login.jsp](http://www.v4.penta-transaction.com/telematica_v4/login.jsp)
- Arancel de aduanas venezolano (Arancel Legis): <https://arancel.legis.com.co/>
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT): [http://declaraciones.seniat.gob.ve/portal/page/portal/PORTAL\\_SENIAT](http://declaraciones.seniat.gob.ve/portal/page/portal/PORTAL_SENIAT)
- Maderas del Orinoco <http://www.maderasdelorinoco.gob.ve/>
- Ministerio del Poder Popular del Petróleo: <http://www.minpet.gob.ve/index.php/es-es/>

- Bolivariana de Puertos (BOLIPUERTOS) S.A.: <http://www.bolipuertos.gob.ve>
- Sistema de Divisas de Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado: <https://www.dicom.gob.ve/>
- Reglamento Parcial de la Ley Forestal de Suelos y Aguas sobre Repoblación: <http://www.maderasdelorinoco.gob.ve/ReglamentoParcialdeLeyForestaldeSuelosyAguassobreRe poblacion.pdf>
- Ley Forestal de Suelos y Aguas: <http://www.maderasdelorinoco.gob.ve/LeyForestaldeSuelosydeAguas.pdf>
- Ley de Bosques y Gestión Forestal: <http://www.maderasdelorinoco.gob.ve/Leydebosquesgestionforestal.pdf>
- Ministerio del Poder Popular para Ecosocialismo y Aguas - Estadísticas Forestales 2009 - 2013: <http://www.minea.gob.ve/estadisticasforestales2009-2013.pdf>
- Ministerio del Poder Popular de Planificación – Ley del Plan Patria, Segundo Plan Socialista de Desarrollo Económico y Social de la Nación (2013 – 2019): [http://www.mppp.gob.ve/wp-content/uploads/2013/09/ley\\_plan\\_patria.pdf](http://www.mppp.gob.ve/wp-content/uploads/2013/09/ley_plan_patria.pdf)

# X. Anexos

 <b>Gobierno Bolivariano de Venezuela</b>		<b>Ministerio del Poder Popular para Ecosocialismo y Aguas</b>			
Cuadro 1a Resumen Forestal en cifras. Período 2009 - 2013					
Descripción		Unidades (ha)			
Áreas Bajo Régimen de Administración Especial (Abrae)		67.883.078,85			
Áreas para la producción forestal permanente		16.317.202,20			
Reservas forestales		12.843.500,20			
Áreas Boscosas Bajo Protección (ABBP)		3.473.702,00			
Áreas Bajo Planes de Ordenación y Manejo Forestal		4.967.860,20			
<b>Producción Nacional de Madera en Rola</b>		<b>M<sup>3</sup> Of</b>			
Total Período		4.162.772,194			
Año 2009		891.009,630			
Año 2010		716.621,900			
Año 2011		872.820,742			
Año 2012		809.941,472			
Año 2013		872.378,450			
<b>Producción Nacional de Madera fuera de Reservas Forestales</b>		<b>M<sup>3</sup> Of</b>			
Total Período		3.896.079,479			
Año 2009		856.403,890			
Año 2010		668.173,430			
Año 2011		813.638,302			
Año 2012		777.341,547			
Año 2013		780.522,310			
<b>Producción Nacional de Madera dentro Reservas Forestales</b>		<b>M<sup>3</sup> Of</b>			
Total Período		266.692,715			
Año 2009		34.605,740			
Año 2010		48.448,470			
Año 2011		59.182,440			
Año 2012		32.599,925			
Año 2013		91.856,140			
<b>Superficie Plantada</b>		<b>Ha</b>			
Total Período		170.258,77			
Año 2009		16.147,03			
Año 2010		32.699,72			
Año 2011		35.803,98			
Año 2012		35.772,36			
Año 2013		49.835,68			

Anexo 1: Resumen Forestal en cifras. Período 2009 - 2013



Anexo 2: Venezuela Expo Potencia 2018 – Maderas del Orinoco. Foto tomada por ProChile Mayo 2018.



Anexo 3: Venezuela Expo Potencia 2018 – Maderas del Orinoco. Foto tomada por ProChile Mayo 2018.



**Anexo 4: Foto obtenida de la entrevista con Aserradero venezolano. Faenas Forestales (Transporte).**



**Anexo 5: Foto obtenida de la entrevista con Aserradero venezolano. Faenas Forestales.**



**Anexo 6: Foto obtenida de la entrevista con Aserradero venezolano. Transformación de la madera “Pino Caribe”.**



Anexo 7: Foto obtenida de la entrevista con Aserradero venezolano. Foto de plantaciones “Pino Caribe” 2018.



Anexo 8: Foto obtenida de la entrevista con Aserradero venezolano. Foto de plantaciones “Pino Caribe” 2018.

*Este documento tiene carácter exclusivamente informativo, ProChile no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga*